



FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

SEGUNDO DE BACHILLERATO
Curso 2025-2026

COLEGIO SAN JOSE – NIÑO JESÚS

REINOSA - CANTABRIA

Profesor: Dña. María José Roldán Fernández

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

CURSO 2025-2026

De acuerdo con el Decreto 73/2022, de 27 de julio, por el que se establece el currículo de la Educación Secundaria Obligatoria y del Bachillerato en la Comunidad Autónoma de Cantabria, publicado en el BOLETÍN OFICIAL DE CANTABRIA (BOC) el 5/08/2022

ÍNDICE

1. UNIDADES DE PROGRAMACIÓN.	3
1.1. Criterios de evaluación y saberes básicos de la asignatura.	3
1.2. Distribución temporal de criterios, saberes e instrumentos de evaluación.	5
1.3. Distribución temporal de evaluaciones.	14
1.4. Situaciones de Aprendizaje.	15

1. UNIDADES DE PROGRAMACIÓN.

1.1. Criterios de evaluación y saberes básicos de la asignatura.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN 2º CURSO BACHILLERATO	SABERES BÁSICOS 2ºCURSO BACHILLERATO
Competencia específica 1 1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor la innovación y la digitalización. 1.2. Analizar el papel de la I+D+I en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias y tecnologías que tienen un alto impacto en la economía.	A. La empresa y su entorno. <ul style="list-style-type: none">- El empresario o la empresaria. Perfiles.- La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial.- El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento.- Empresa, digitalización e innovación. I+D+I. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.
Competencia específica 2 2.1. Valorar la capacidad de adaptación ágil, responsable y sostenible de las empresas a los cambios del entorno y a las exigencias del mercado investigando el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial. 2.2. Conocer los distintos tipos de empresa, sus elementos y funciones, así como las formas jurídicas que adoptan, relacionando con cada una de ellas las responsabilidades legales de sus propietarios y gestores y las exigencias de capital. 2.3. Identificar y analizar las características del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad, explicando, a partir de ellas, las distintas estrategias y decisiones adoptadas y las posibles implicaciones sociales y medioambientales de su actividad.	B. El modelo de negocio y de gestión. <ul style="list-style-type: none">- Empresa y modelo de negocio.- La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing.- La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.- La gestión de los recursos humanos. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad y de inclusión en las empresas.- La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones: métodos estáticos y métodos dinámicos. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.
Competencia específica 3 3.1. Proponer un modelo de negocio o de gestión diferenciado que permita dar respuesta a las necesidades actuales, comparando distintos modelos y utilizando estrategias y herramientas de diseño creativo. 3.2. Analizar las características organizativas y funcionales de la empresa, analizando a partir de ellas, las decisiones de planificación, gestión y optimización de actividades, recursos y asociaciones clave del modelo de negocio.	

3.3. Analizar y tomar decisiones sobre los procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia y la productividad, definiendo el soporte necesario para hacer realidad el modelo de negocio.

3.4. Analizar las características del mercado y explicar, de acuerdo con ellas, la propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos del modelo de negocio.

Competencia específica 4

4.1. Gestionar eficazmente la información y facilitar el proceso de toma de decisiones a partir de la información obtenida tanto en el ámbito interno como externo de la empresa y aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas.

4.2. Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la trasmisión de la misma a otros.

4.3. Exponer el proyecto de modelo de negocio llevado a cabo utilizando las herramientas necesarias que permitan despertar el interés y cautivar a los demás con la propuesta de valor presentada.

Competencia específica 5

5.1. Validar la propuesta de modelo de negocio diseñado dentro de un contexto determinado, definiéndolo a partir de las tendencias clave del momento, la situación macroeconómica, el mercado y la competencia, comprendiendo todo el proceso llevado a cabo y aplicando técnicas de estudio previsional y herramientas de análisis empresarial.

5.2. Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.

5.3. Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.

5.4. Analizar y explicar la situación económico-financiera, a partir de la información recogida tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias e indicando las posibles soluciones a los desequilibrios encontrados.

- La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.

C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

- El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.
- El punto de vista de los clientes: mapa de empatía.
- La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio.
- La competencia y los nichos de mercado.
- Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o “Visual Thinking”. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación.
- El prototipado: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.
- Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias o “storytelling” y el discurso en el ascensor o “elevator pitch”. Otras metodologías.
- Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
- Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación.

- El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas.
- La evaluación previa de modelos de



negocio: análisis DAFO, análisis
previsional de ingresos y costes y el
umbral de rentabilidad.

- La validación del modelo de negocio.
“Lean Startup”. Desarrollo de clientes.
Desarrollo de producto ágil.
- La protección de la idea, del producto y
de la marca.
- La toma de decisiones. Estrategias.
Simulación en hoja de cálculo. Redacción
de un plan de negocios básico.
- El análisis de resultados: estudio de
mercado, análisis e interpretación de la
información contable y análisis de
estados financieros.

1.2. Distribución temporal de criterios, saberes e instrumentos de evaluación.

Fundamentos de Administración y Gestión	Criterios de evaluación	Saberes Básicos	Instrumentos de evaluación	Temporalización Trimestral
Competencia específica CE 1 (14%)	1.1.(4%) 1.1. Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor la innovación y la digitalización.	<u>Bloque A. La empresa y su entorno.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	1ª evaluación
	1.2. (10%) Analizar el papel de la I+D+I en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias y tecnologías que tienen un alto impacto en la economía.	<u>Bloque A. La empresa y su entorno.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación	1ª, 2ª y 3ª evaluación

			directa.	
Competencia específica CE 2 (24%)	2.1. (4%) Valorar la capacidad de adaptación ágil, responsable y sostenible de las empresas a los cambios del entorno y a las exigencias del mercado investigando el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial.	<u>Bloque A. La empresa y su entorno.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	1ª, 2ª y 3ª evaluación
	2.2. (10%) Conocer los distintos tipos de empresa, sus elementos y funciones, así como las formas jurídicas que adoptan, relacionando con cada una de ellas las responsabilidades legales de sus propietarios y gestores y las exigencias de capital.	<u>Bloque A. La empresa y su entorno.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	1ª, 2ª y 3ª evaluación

	2.3. (10%)	<u>Bloque A. La empresa y su entorno.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	1ª evaluación
Competencia específica CE 3 (19%)	3.1. (2,5%)	<u>Bloque B. El modelo de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	2ª y 3ª evaluación
	3.2. (10%)	<u>Bloque B. El modelo de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios.	2ª y 3ª evaluación

	recursos y asociaciones clave del modelo de negocio.		Análisis de textos. Observación directa.	
	3.3. (2,5%) Analizar y tomar decisiones sobre los procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia y la productividad, definiendo el soporte necesario para hacer realidad el modelo de negocio.	<u>Bloque B. El modelo de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	1ª, 2ª y 3ª evaluación
	3.4. (4%) Analizar las características del mercado y explicar, de acuerdo con ellas, la propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos del modelo de negocio.	<u>Bloque B. El modelo de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	2ª evaluación

Competencia específica CE 4 (15%)	4.1. (10%) Gestionar eficazmente la información y facilitar el proceso de toma de decisiones a partir de la información obtenida tanto en el ámbito interno como externo de la empresa y aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas.	<u>Bloque C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	3ª evaluación
	4.2. (2,5%) Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la transmisión de la misma a otros.	<u>Bloque C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	3ª evaluación
	4.3. (2,5%) Exponer el proyecto de modelo de negocio llevado a cabo utilizando las herramientas necesarias que permitan despertar el interés y cautivar a los demás con la propuesta de valor	<u>Bloque C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios.	3ª evaluación

	presentada.	ponderaciones)	Análisis de textos. Observación directa.	
Competencia específica CE 5 (28%)	5.1. (4%) Validar la propuesta de modelo de negocio diseñado dentro de un contexto determinado, definiéndolo a partir de las tendencias clave del momento, la situación macroeconómica, el mercado y la competencia, comprendiendo todo el proceso llevado a cabo y aplicando técnicas de estudio previsional y herramientas de análisis empresarial.	<u>Bloque D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	2ª y 3ª evaluación
	5.2. (10%) Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado.	<u>Bloque D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación.</u> (Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)	Prueba escrita. Práctica de ejercicios. Análisis de textos. Observación directa.	1ª, 2ª Y 3ª evaluación

	<p>5.3. (4%)</p> <p>Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.</p>	<p><u>Bloque D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación.</u></p> <p>(Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)</p>	<p>Prueba escrita.</p> <p>Práctica de ejercicios.</p> <p>Análisis de textos.</p> <p>Observación directa.</p>	2ª evaluación
	<p>5.4. (10%)</p> <p>Analizar y explicar la situación económico-financiera, a partir de la información recogida tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias e indicando las posibles soluciones a los desequilibrios encontrados.</p>	<p><u>Bloque D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación.</u></p> <p>(Bloques completos de saberes básicos: existe una tabla con los mismos después de las ponderaciones)</p>	<p>Prueba escrita.</p> <p>Práctica de ejercicios.</p> <p>Análisis de textos.</p> <p>Observación directa.</p>	3ª evaluación

SABERES BÁSICOS FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN - 2º BACHILLERATO

Bloque A. La empresa y su entorno.

1. El empresario. Perfiles. La importancia del emprendedor en la sociedad.
2. La empresa: concepto, elementos, objetivos y funciones. Clasificación de las empresas desde el punto de vista económico. Localización y dimensión de la empresa. Las multinacionales. Crecimiento de la empresa: fusión, absorción y cooperación entre empresas. Marco jurídico que regula la actividad empresarial: el Código de Comercio y leyes sobre sociedades de capital. El Estatuto de los Trabajadores.
3. El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Inclusión y emprendimiento.
4. Empresa, digitalización e innovación. I+D+H. Teorías de la innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.

Bloque B. El modelo de negocio y de gestión.

1. Empresa y el modelo de negocio. Planificación y organización de la empresa.
2. La función comercial. Investigación de mercados. Segmento de clientes. Los elementos del marketing Mix. Canales de distribución del producto.
3. Estrategias de marketing. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. La digitalización de la función comercial.
4. La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes. Modelos de gestión y métodos de valoración de inventarios. PMP y FIFO. Economías de escala.
5. La gestión de los recursos humanos. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad e inclusión en las empresas. Elementos básicos de las nóminas.
6. Liderazgo y dirección de la empresa. División del trabajo y departamentalización de la empresa. Organigramas y tipos de organigramas.
7. La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Valor Actual Neto. Tasa Interna de Rentabilidad. Plazo de recuperación. Recursos financieros. Concepto de interés. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa. Instrumentos de financiación a corto y a largo plazo. Autofinanciación.
8. La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias. El Plan General Contable. Cálculo de los beneficios empresariales. EBITDA.

Bloque C Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

1. El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio.
2. El punto de vista de los clientes. Tipos de clientes. Análisis de las necesidades. Neuromarketing. Nuevas tendencias en la promoción de productos.

3. La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio.
4. La competencia y los nichos de mercado. Estrategias de segmentación. Posicionamiento en el mercado.
 5. Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación Comunicación. Presentación de la idea. Tipos de presentación.
 6. El prototipo: concepto y utilidad. Posibilidades de prototipado: bienes, servicios y aplicaciones. Análisis de resultados.
 7. Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias. Caso real. Otras metodologías.
 8. Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio.
 9. Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.

Bloque D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación.

1. El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas de Porter. Modelos de mercado.
2. La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis provisional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad. Producir o comprar. Subcontratación de servicios por la empresa.
3. La validación del modelo de negocio. *Lean Startup*. Desarrollo de clientes.
4. La protección de la idea, del producto y de la marca. Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM). Oficina Europea de Patentes (OEP) y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).
5. La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico.
6. El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de los estados financieros. Desequilibrios patrimoniales. Fondo de Maniobra. Ratios financieras. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

1.3. Distribución temporal de evaluaciones.

EVALUACIONES 2º BACH. CURSO 2025-2026	
EVALUACIÓN INICIAL	
INICIO	11 de septiembre de 2025
FIN	17 de octubre de 2025
DURACIÓN	26 días
JUNTA DE EVALUACIÓN	20 y 21 de octubre de 2025
PUBLICACIÓN NOTAS	24 de octubre de 2025
PRIMERA EVALUACIÓN	
INICIO	11 de septiembre de 2025
FIN	19 de noviembre de 2025
DURACIÓN	43 días
EXÁMENES	20, 21 y 24 de noviembre
JUNTA DE EVALUACIÓN	9 de diciembre de 2025
PUBLICACIÓN NOTAS	12 de diciembre de 2025
OBSERVACIONES	
Celebración de Juan María: viernes 28 de noviembre.	
SEGUNDA EVALUACIÓN	
INICIO	25 de noviembre de 2025
FIN	4 de febrero de 2026
DURACIÓN	41 días
EXÁMENES	5, 6 y 9 de febrero
JUNTA DE EVALUACIÓN	24 de febrero de 2026
PUBLICACIÓN NOTAS	27 de febrero de 2026
OBSERVACIONES	

TERCERA EVALUACIÓN	
INICIO	10 de febrero de 2026
FIN	15 de abril de 2026
DURACIÓN	37 días
EXÁMENES	16, 17 y 20 de abril
RECUPERACIONES 3ª EVALUACIÓN	28, 29 y 30 de abril
FINALES GLOBALES	7, 8 y 11 de mayo
JUNTA DE EVALUACIÓN (FINAL)	13 de mayo de 2026
PUBLICACIÓN NOTAS	15 de mayo de 2026
PERIODO EXTRAORDINARIA	Hasta el 19 de junio de 2026
EXÁMENES EXTRAORDINARIA	15 al 18 de junio de 2026
OBSERVACIONES	
Celebración de San José: jueves 19 y viernes 20 de marzo.	
Las fechas finales pueden variar en función de las instrucciones finales de curso y la PAU.	

1.4. Situaciones de Aprendizaje.

Como hemos indicado, las clases magistrales serán el pilar fundamental sobre el que se asienten las bases del aprendizaje en la asignatura, sin desdeñar la utilización de situaciones de aprendizaje (SA) de refuerzo para afianzar aquellos saberes básicos que se consideran imprescindibles para poder progresar en la asignatura.

En base a estas Situaciones de Aprendizaje se profundiza en los criterios de evaluación correspondientes a cada actividad propuesta. Se propondrán modelos de trabajo en los que cada actividad esté asociada a un criterio de evaluación, facilitando de esta manera el proceso de evaluación a los alumnos, ya que en todo momento serán conocedores de que y como se les está evaluando.

ÁREA: ECONOMÍA		ETAPA: BACHILLERATO			
		CURSO: 2º			
Competencias Específicas (CE)	Criterios de Evaluación (CEv)	1ª EVALUACIÓN			
		SA1 Tema 1	SA2 Tema 2	SA3 Tema 3	SA4 Tema 5
CE1	CEv 1.1	X	X		
	CEv 1.2				
CE2	CEv 2.1			X	
	CEv 2.2	X	X		
	CEv 2.3			X	
CE3	CEv 3.1				
	CEv 3.2				
	CEv 3.3				X
	CEv 3.4				
CE4	CEv 4.1				
	CEv 4.2				
	CEv 4.3				
CE5	CEv 5.1				
	CEv 5.2				X
	CEv 5.3				
	CEv 5.4				

ÁREA: ECONOMÍA		ETAPA: BACHILLERATO			
		CURSO: 2º			
Competencias Específicas (CE)	Criterios de Evaluación (CEv)	2ª EVALUACIÓN			
		SA1 Tema 6	SA2 Tema 7	SA3 Tema 8	SA4 Tema 10
CE1	CEv 1.1			X	
	CEv 1.2	X			
CE2	CEv 2.1	X			
	CEv 2.2				
	CEv 2.3				
CE3	CEv 3.1				
	CEv 3.2				X
	CEv 3.3	X			
	CEv 3.4		X	X	
CE4	CEv 4.1				
	CEv 4.2				
	CEv 4.3				
CE5	CEv 5.1				X
	CEv 5.2				
	CEv 5.3				
	CEv 5.4				

ÁREA: ECONOMÍA		ETAPA: BACHILLERATO			
		CURSO: 2º			
Competencias Específicas (CE)	Criterios de Evaluación (CEv)	3ª EVALUACIÓN			
		SA1 Tema 11	SA2 Tema 12	SA3 Tema 14	SA4 Tema 15
CE1	CEv 1.1				
	CEv 1.2				
CE2	CEv 2.1				
	CEv 2.2				
	CEv 2.3				
CE3	CEv 3.1			X	
	CEv 3.2			X	X
	CEv 3.3				
	CEv 3.4				
CE4	CEv 4.1	X	X		
	CEv 4.2				
	CEv 4.3				
CE5	CEv 5.1				
	CEv 5.2				
	CEv 5.3				
	CEv 5.4	X	X		